

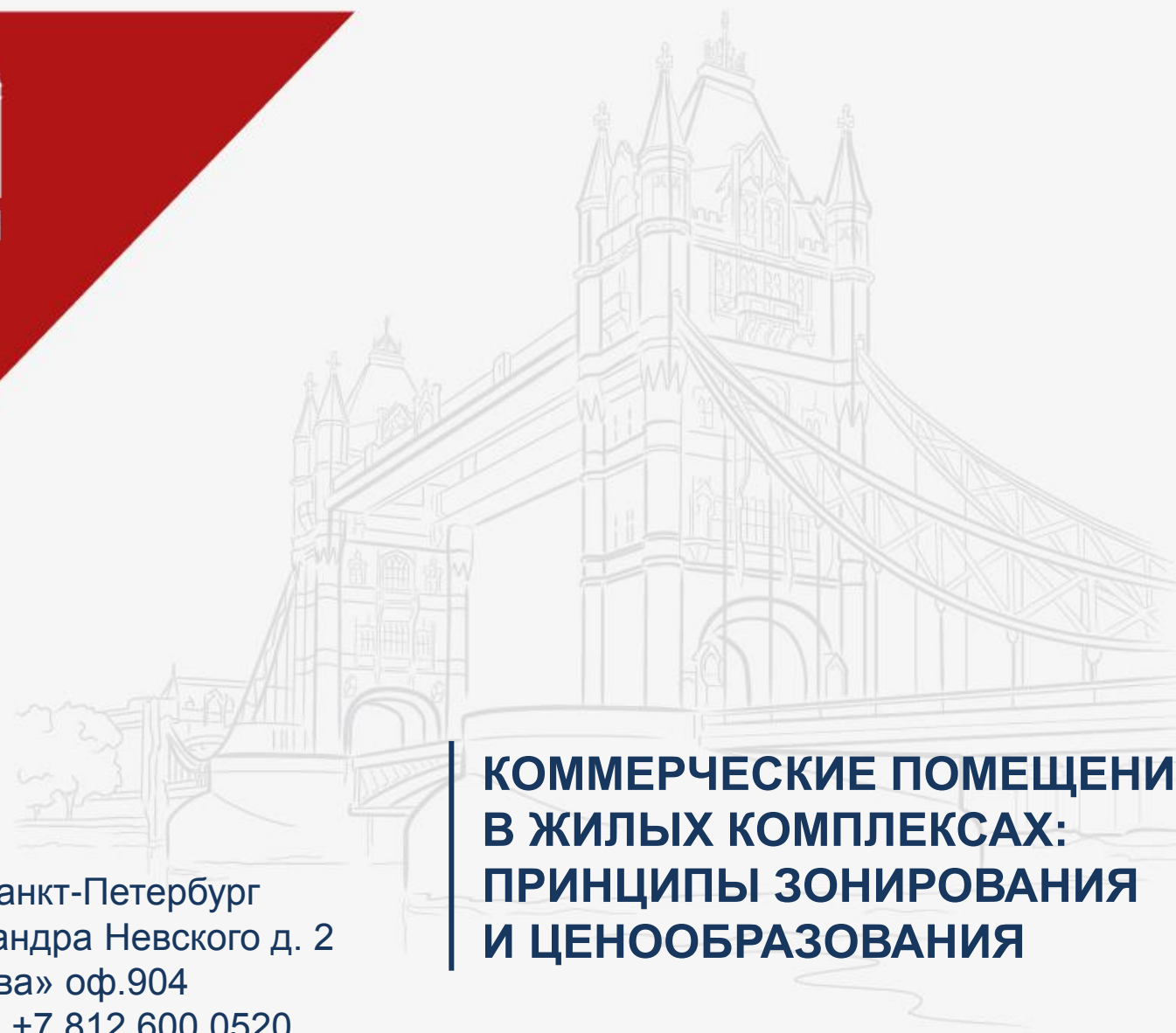


**LONDON  
REAL  
INVEST**





191317, Санкт-Петербург  
пл. Александра Невского д. 2  
БЦ «Москва» оф.904  
Тел./Факс: +7 812 600 0520  
[www.london-ri.com](http://www.london-ri.com)

A faint, light-colored line drawing of the Tower Bridge in London is visible in the background, spanning across the right side of the slide.

## **КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ В ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСАХ: ПРИНЦИПЫ ЗОНИРОВАНИЯ И ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

# Анализ продаж

При грамотном зонировании и адекватном ценообразовании **спрос на встройки по этапам строительства** распределяется следующим образом:

- Начальный этап строительства (до 30% готовности) – **10-15%**
- Середина строительства (30-70% готовности) – **20-25%**
- Завершающий этап строительства (70-100% готовности) – **35-45%**
- После ввода в эксплуатацию – **15-30%**



**ЖК «Северная долина»**  
11-я очередь

Для стимулирования спроса на коммерческие помещения застройщики применяют:



- Скидки при 100%-ой оплате стоимости помещения
- Скидки с первого взноса в зависимости от размера первоначального взноса
- Различные схемы рассрочки платежа
- Скидки при повторной покупке

На фоне **низкого спроса** застройщики вынуждены в дополнение к купле-продаже предлагать **схему аренды**, чтобы компенсировать затраты на содержание коммерческих помещений в сданных корпусах.

Для стимулирования спроса могут быть задействованы **ипотека** (программы банков-партнеров) и **схема аренды с последующим выкупом**.

# Анализ продаж



**ЖК «Невский стиль» (2013-2014 гг.)**  
**Приморский район, Фермское ш.**  
 Не реализовано 11 помещений в цоколе,  
 1 двухуровневое помещение



Низколиквидные встройки могут оставаться на балансе застройщика в течение нескольких лет после ввода комплекса в эксплуатацию.

**Наименее востребованы встроенные коммерческие помещения, сочетающие несколько признаков низкой ликвидности.**

## Признаки низкой ликвидности коммерческих помещений

- Ориентация во дворы и внутриквартальные проезды с низким пешеходным трафиком, недостаточные внешние транспортные и пешеходные потоки
- Расположение помещения в подвале или в цоколе
- Большая площадь (от 300-500 кв. м и более)
- Офисное назначение (2-й этаж и выше)
- Реализация нескольких помещений единым лотом
- Наличие нескольких уровней (подвал + 1-й, 1-й + 2-й и т.д.)
- Целевое назначение (например, под размещение ДОУ)
- Неудобная конфигурация помещения

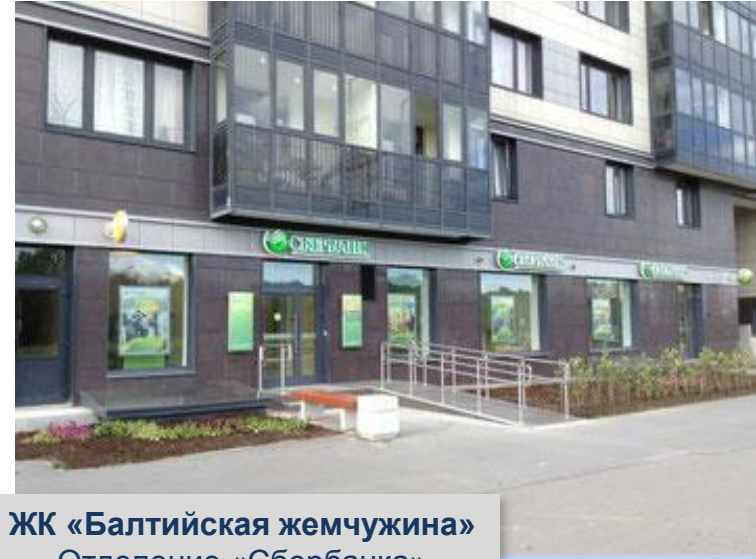


**ЖК «Юбилейный квартал» (2009-2012 гг.)**  
**Приморский район, Коломяги**  
 Не реализовано 5 помещений в цоколе, 3 помещения в подвале

# Анализ продаж

В проектах КОТ широко представлены операторы помещений малой и средней площади:

- Специализированные продуктовые магазины
- Продуктовые супермаркеты и универсамы
- Предприятия общественного питания
- Салоны красоты
- Аптеки
- Цветочные магазины
- Магазины строительных и сопутствующих товаров
- Медицинские клиники и лаборатории
- Детские образовательные центры
- Ателье и бытовые услуги
- Магазины косметики и бытовой химии
- Магазины товаров для дома



ЖК «Балтийская жемчужина»  
Отделение «Сбербанка»



ЖК «Северная долина»  
Супермаркет «Магнит»



**Сетевые операторы, предъявляющие активный спрос на встроенные помещения:**

- **Супермаркеты:** «Дикси», «Верный», «Магнит», «7Я», «Полушка», «Spag», «Пятерочка»
- **Алкогольные супермаркеты:** «Градусы», «Ароматный мир», «Норман», «РосАл 24»
- **Косметика и бытовая химия:** «Улыбка радуги»
- **Магазины детских товаров:** «ВотОня»
- **Отделения банков:** «Сбербанк»
- **Медицинские центры:** «Helix»

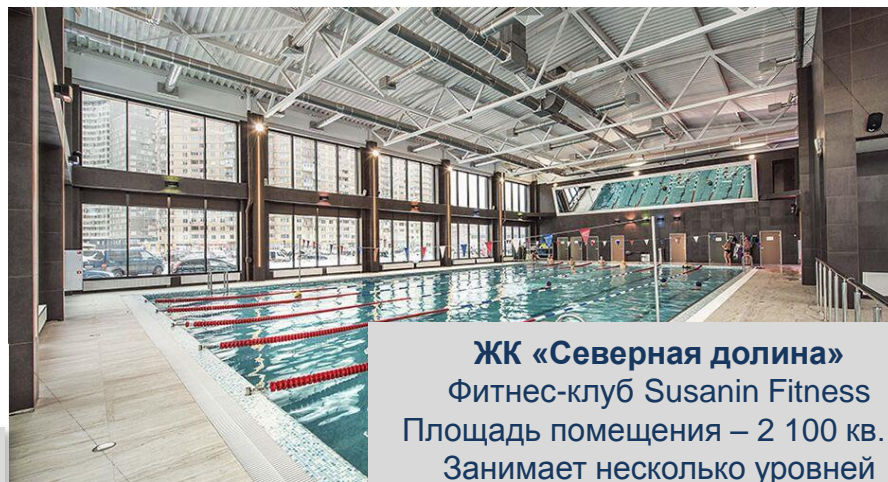
# Анализ продаж

Сделки с крупными помещениями носят единичный характер. Наиболее крупные коммерческие помещения востребованы под **фитнес-клубы**, сетевые **супермаркеты**.

Ранее фактическими покупателями (инвесторами) чаще выступали не сами торговые сети, а **специализированные компании, занятые управлением коммерческой недвижимостью**, или частные предприниматели. Сейчас все больше частных инвесторов выходит из бизнеса в виду снижения доходности.



**ЖК «GreenЛандия»**  
Супермаркет «Лента»  
Площадь помещения – 1 230 кв. м  
Торговая площадь – 695 кв. м  
Расположение – 1-й этаж



**ЖК «Северная долина»**  
Фитнес-клуб Susanin Fitness  
Площадь помещения – 2 100 кв. м  
Занимает несколько уровней  
Бассейн – 19 м (4 дорожки)  
Залы групповых занятий

Крупные коммерческие помещения в жилых комплексах необходимо закладывать **с учетом требований предполагаемых операторов** к техническим и инженерным характеристикам.

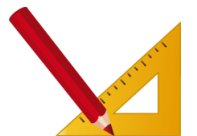
Следует соблюдать принцип разумной достаточности крупных помещений исходя из прогнозируемого **числа жителей** и **оцениваемых оборотов розничной торговли** в микрорайоне.

# Ценообразующие факторы

- **Интенсивность транспортных и пешеходных потоков** – более высокую стоимость имеют помещения, ориентированные на основные магистрали и перекрестки с оживленными транспортными и пешеходными потоками. Выраженная автономность жилого комплекса и преимущественная ориентация встроек на жителей снижает спрос и стоимость помещений.
  - В пределах ЖК разница в стоимости в зависимости от ориентации – от 10-15% до 43%
- **Этаж расположения помещения** – помещения 1-го этажа имеют наиболее высокую стоимость. Помещения в цоколе ценятся выше помещений в подвале, но уступают помещениям 1-го этажа. Начиная со 2-го этажа и выше цена квадратного метра снижается.
 

▪ 1-й этаж – 100%	▪ Подвал – 80-85%
▪ 2-й этаж – 60-87%	▪ Цоколь – 85-90%
- **Площадь помещения** – наиболее высокая стоимость квадратного метра характерна для небольших помещений (до 80-100 кв. м), наиболее низкая – для крупных помещений площадью от 300-500 кв. м и более.
 

▪ До 50 кв. м – 100%	▪ 200-300 кв. м – 85-90%
▪ 50-100 кв. м – 97-98%	▪ 300-500 кв. м – 65-69%
▪ 100-150 кв. м – 90-96%	▪ От 500 кв. м – 62-66%
▪ 150-200 кв. м – 88-94%	
- **Объем предложения встроенных помещений** – в жилых комплексах, где предусмотрено ограниченное количество встроенных коммерческих помещений, запрашиваемые цены выше, чем в комплексах, где имеется избыток предложения.
- **Стадия готовности** – по мере приближения сроков сдачи запрашиваемая стоимость встроенных помещений увеличивается. С учетом кризисного состояния рынка увеличение стоимости по мере увеличения стадии готовности носит менее выраженный характер.



# Ценообразующие факторы: ориентация

Ориентация относительно транспортных магистралей имеет приоритетное значение в ценообразовании коммерческих помещений и часто нивелирует различия в стадиях готовности и других характеристиках.



**ЖК «Самоцветы»**  
Василеостровский район,  
Уральская ул.

- Корп. 1 – вдоль реки Смоленки (сдан)
- Корп. 2 – вдоль реки Смоленки (сдан)
- Корп. 3 – ул. Одоевского / Уральская (3 кв. 2018 г.)
- Корп. 4 – Уральская ул. (3 кв. 2017 г.)

## Сопоставимые по площади помещения 1-го этажа:

- 205,8 кв. м (корп. 4, ориентировано на пересечение Уральской ул. с наб. реки Смоленки в направлении Уральского моста) – **152 280 руб./кв. м**
- 235,2 кв. м (корп. 4, ориентировано на Уральскую ул., дальше от моста) – **121 500 руб./кв. м**
- 215,5 кв. м (корп. 2, ориентировано во двор ЖК) – **109 240 руб./кв. м**
- 209 кв. м (корп. 1, ориентировано на проезд между ЖК и промзоной) – **107 170 руб./кв. м**



# Ценообразующие факторы: площадь

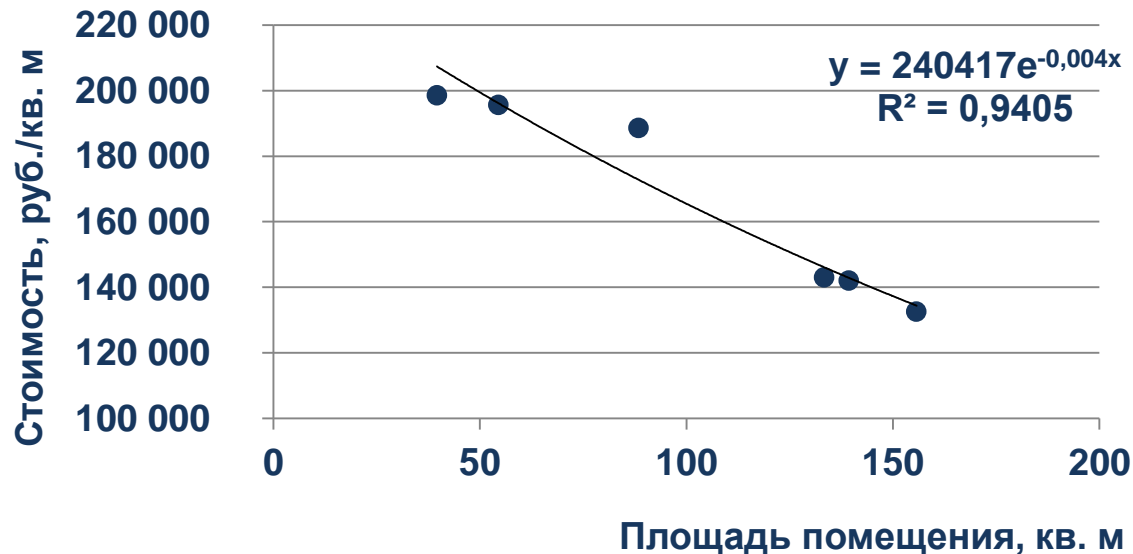
Четкая зависимость цены квадратного метра от того или иного фактора ценообразования явно прослеживается в тех жилых комплексах, в которых влияние других факторов выражено слабо.



**ЖК «Time»  
(4 кв. 2016 г.)**

**Московский район, Заозерная ул.**

Предлагаемые помещения  
расположены на 1-м этаже и не имеют  
значимых различий по ориентации



## Ценообразующие факторы: этаж



**ЖК «Легенда на Дальневосточном»  
Невский район,  
Дальневосточный пр., 12**

Разница в стоимости квадратного метра встроенных коммерческих помещений по этажам наиболее выражена в проектах, расположенных **на первой линии крупных и оживленных транспортных магистралей.**

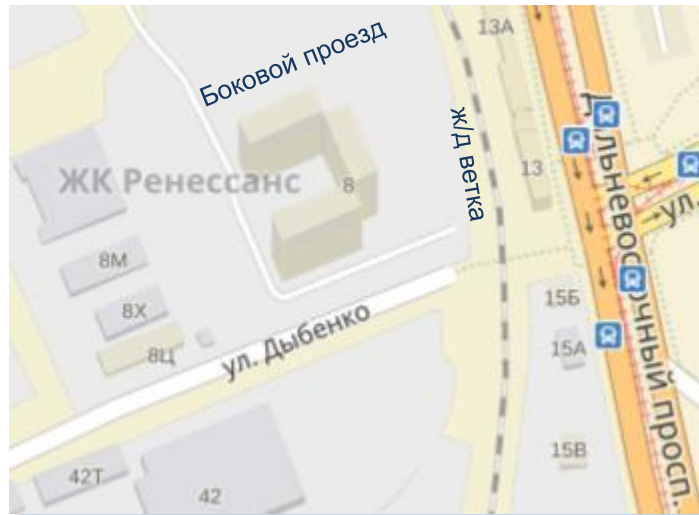
При этом сохраняется дифференциация стоимости в зависимости от площади помещения и его ориентации относительно дорожной сети.

**Стоимость коммерческих помещений, руб./кв. м:**

Ориентация	Площадь	1-й этаж	2-й этаж
ул. Коллонтай	более 100 кв. м	185 000 - 252 000	135 000 - 144 000
Дальневосточный пр.	более 100 кв. м	145 000	118 000 - 126 000
Двор / соседние дома	до 100 кв. м	—	126 000 - 135 000
	более 100 кв. м	180 000	105 000 - 126 000

# Ценообразующие факторы: этаж

Если подъезд к комплексу осуществляется по улицам с незначительным автомобильным и пешеходным трафиком разница в стоимости помещений по этажам выражена слабо.



**ЖК «Ренессанс»**  
Невский район, ул. Дыбенко, 8  
Наиболее дорогие помещения ориентированы на перекресток

## 1-й этаж:

- 170-240 кв. м с ориентацией на Дальневосточный пр. и ул. Дыбенко – **115 175 руб./кв. м**
- 140-200 кв. м с ориентацией на боковой проезд – **98 175 руб./кв. м**
- 300-560 кв. м с ориентацией на Дальневосточный пр. и ул. Дыбенко – **98 175 – 106 675 руб.**

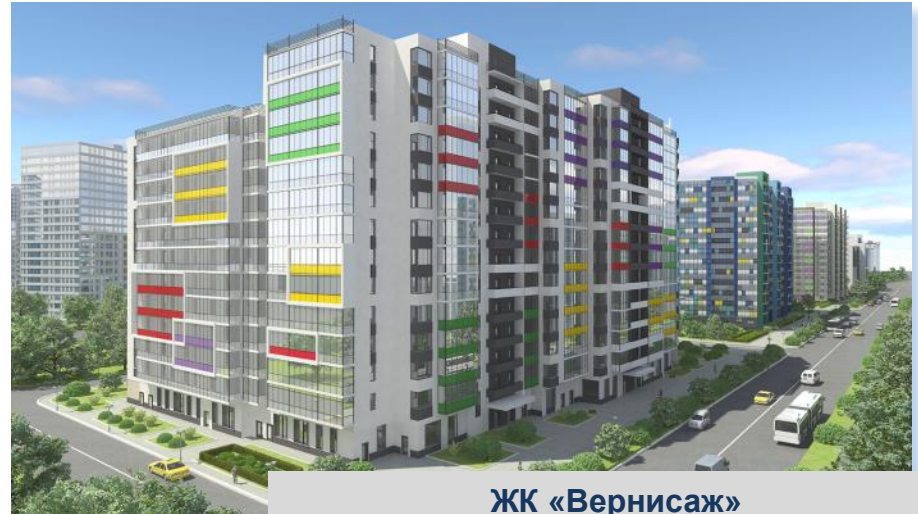
## 2-й этаж:

- 83 кв. м с ориентацией во двор – **98 260 руб./кв. м**
- 130-165 кв. м с ориентацией во двор и на боковой проезд – **94 010 руб./кв. м**
- 83 кв. м с ориентацией на Дальневосточный пр. – **102 510 руб./кв. м**
- 105-201 кв. м с ориентацией на Дальневосточный пр. и ул. Дыбенко – **102 510 – 106 760 руб.**

# Ценообразующие факторы: стадия готовности

В крупных проектах разница в стоимости квадратного метра встроенных коммерческих помещений в очередях с разными сроками сдачи достигает **20-25%**.

В корпусах с близкими сроками ввода стоимость коммерческих помещений на **5-6% ниже, чем в сданных корпусах.**



**ЖК «Вернисаж»  
Всеволожский район, Кудрово**

52 кв. м (4 кв. 2017) – 121 100 – 122 100  
62-71 кв. м (4 кв. 2017) – 201 200 – 106 200  
74 кв. м (1 кв. 2017) – 125 800 руб./кв. м

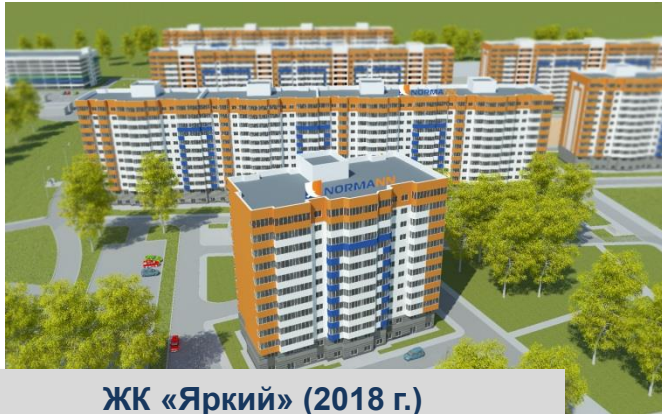


**ЖК «Царская столица»  
Центральный район**

Сданные корпуса – в среднем 133 400 руб.  
(средняя площадь – 122 кв. м)  
Сдача в 4 кв. 2016 – в среднем 125 200 руб.  
(средняя площадь – 126 кв. м)

# Ценообразующие факторы: стадия готовности

В проектах КОТ в периферийных районах некоторые застройщики дифференцируют стоимость коммерческих помещений **только по очередям и стадиям готовности**. На этапе строительства площадь помещения и ориентация не влияют на стоимость квадратного метра.



**ЖК «Яркий» (2018 г.)**  
 Всеволожский район, дер. Янино-1  
 89 922 руб./кв. м  
 Предлагаются помещения  
 площадью от 51 до 535 кв. м



**ЖК «Три апельсина»**  
 Выборгский район, Парголово  
 1-я оч. (2016 г.) – 121 658 руб./кв. м  
 2-я оч. (2017 г.) – 118 000 руб./кв. м



**ЖК «Морошкино» (2018 г.)**  
 Всеволожский район, дер. Порошкино  
 84 632 руб./кв. м  
 Предлагаются помещения  
 площадью от 53 до 174 кв. м

# Сочетание коммерческой и жилой функции

## Преимущества сочетания жилой и торгово-сервисной функций:

- Реализация площадей 1-го этажа по более выгодной стоимости по сравнению с квартирами
- Коммерческая инфраструктура повышает привлекательность комплекса и, соответственно, повышает стоимость квартир
- При этом избыток нежилых помещений может создавать излишний трафик посторонних людей
- Помещения на 2-м этаже и выше, как правило, проигрывают по стоимости квартирам.



**ЖК «Александрия»**  
БЦ «Базель» и торгово-сервисные помещения



**ЖК «Новый город»**  
Встроенные помещения 1-го этажа

## Сочетание жилой и офисной функции.

Офисные помещения наиболее востребованы в ЖК бизнес и элит класса, расположенных в центре. Нередко покупателями выступают сами жители ЖК.

Также востребованы небольшие офисы в ЖК комфорт-класса у ст. метро.

В проектах КОТ периферийных районов востребованы так называемые ПСН для размещения инфраструктурных объектов для жителей.

# Сочетание коммерческой и жилой функции

**Основные ошибки** при проектировании встроенных коммерческих помещений и их последствия:

- Дефицит коммерческих помещений. Покупатели переводят часть квартир 1-го этажа в нежилой фонд
- Избыток коммерческих помещений. Длительные сроки экспозиции, снижение стоимости помещений
- Помещения ориентированы во дворы, на второстепенные проезды. Часть помещений остаются невостребованными, требуют существенных скидок
- Нарезка помещений не соответствует структуре спроса. Предлагаемый девелопером продукт не соответствует поступающим запросам покупателей. Требуется перепланировка



**Принципы совмещения жилья и коммерческой недвижимости:**

- Логистика потоков. Вход в жилую часть дома должен быть отделен от входной группы офисной и/или торговой части. При совместном использовании паркинга необходимо обеспечить систему безопасности и контроля доступа для всех пользователей.
- Соблюдение требований законодательства. Для некоторых видов функционального назначения торгово-сервисных помещений могут быть установлены требования по удаленности от детских образовательных учреждений в жилых кварталах и др. нормативы.
- Соответствие классу жилого комплекса. При определении предполагаемого функционального назначения встроенных помещений необходимо избегать прямого конфликта интересов собственников коммерческих помещений и владельцев квартир.
- Адекватная оценка спроса. Внешние потоки играют решающую роль в формировании спроса на встроенные помещения. Только внутреннего спроса со стороны жителей комплекса в большинстве случаев недостаточно для обеспечения доходности коммерческой функции.

# Роль брокера-консультанта

Возможности влияния брокера-консультанта на проект на разных этапах его реализации неодинаковы. **Только при комплексном сопровождении проекта от этапа разработки концепции до ввода объекта в эксплуатацию консультант может быть полностью ответствен за эффективность продаж коммерческих помещений.**

## Разработка концепции

- Оценка потенциала локального рынка
- Определение объема и функционала коммерческих помещений в проекте
- Проведение предброкериджа проекта
- Выработка рекомендаций по размещению и зонированию помещений с учетом местоположения проекта и спроса
- Разработка маркетингового плана продаж и ценовой политики

## Строительство объекта

- Продвижение проекта
- Поиск и переговоры с потенциальными покупателями коммерческих помещений
- Мониторинг состояния рынка и коммерческих условий в конкурирующих проектах
- Выработка рекомендаций по ценовой политике и маркетингу проекта
- На определенных этапах – внесение предложений по перепланировке помещений

## После ввода в эксплуатацию

- Поиск и переговоры с потенциальными покупателями и арендаторами коммерческих помещений
- Мониторинг коммерческих условий на вторичном рынке в зоне влияния
- Выработка рекомендаций по ценовой политике



СПАСИБО!

